

ANALIZA USPEŠNOSTI PRODAJE GOZDNIH LESNIH SORTIMENTOV V GOZDARSKI ZADRUGI LASTNIKOV GOZDOV POHORJE - KOZJAK

ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF FOREST WOOD PRODUCTS SALES IN THE POHORJE - KOZJAK PRIVATE FOREST OWNER COOPERATIVE

Gregor ČERNAČ¹, Špela PEZDEVŠEK MALOVRH²

(1) Klenik 80, 6257 Pivka, gregorcernac@gmail.com

(2) Univerza v Ljubljani, Biotehniška fakulteta, Oddelek za gozdarstvo in obnovljive gozdne vire, spela.pezdevsek.malovrh@bf.uni-lj.si

IZVLEČEK

V prispevku je na primeru Gozdarske zadruga lastnikov gozdov Pohorje - Kozjak (zadruga) analizirana prodaja gozdnih lesnih sortimentov (GLS) za obdobje 2013–2017. S pomočjo obračunov prodaje GLS smo pridobili podatke o količini in cenah GLS, o prodajalcih GLS ter trgu. Za analizo uspešnosti prodaje GLS smo zadružne cene primerjali s povprečnimi slovenskimi cenami. S pomočjo anketnega vprašalnika smo pridobili podatke o zadovoljstvu članov zadruga z odkupnimi cenami ter samim delovanjem zadruga. Zadruga je večino lesa odkupila od nečlanov zadruga ter ga v veliki meri prodala v sosednjo Avstrijo. Odkupna cena za GLS je v zadrugi za 18,3 % višja od povprečne slovenske. Člani zadruga so v povprečju zadovoljni s cenami za odkupljene GLS, a se kljub temu 37,5 % anketiranih odloča za prodajo tudi drugim odkupovalcem, kar dolgoročno pomeni problem. Na podlagi rezultatov zaključimo, da se je zadružni model poslovnega povezovanja lastnikov gozdov izkazal kot uspešen, zato je nujno, da začne država prek gozdne politike intenzivneje pospeševati in finančno podpirati tovrstne modele poslovnega povezovanja.

Ključne besede: zasebni gozdovi, poslovno povezovanje lastnikov gozdov, gozdarska zadruga, trg lesa

ABSTRACT

We analyzed the sale of forest wood products in the Pohorje - Kozjak private forest owner cooperative (hereinafter the cooperative) for the period 2013–2017. Data on the quantity and prices of forest wood products, sellers and the market were obtained from financial records of sales. To analyze the effectiveness of forest wood products sales in the cooperative, we compared cooperative prices with average prices in Slovenia. In addition, we surveyed cooperative members to assess their satisfaction with purchase prices and the operation of the cooperative. The cooperative purchased most of the wood from non-members and largely sold it to neighboring Austria. The average purchase price for forest wood products was 18.3 % higher in the cooperative compared to the Slovenian average. On average, members of the cooperative are satisfied with cooperative prices, although 37.5 % of them also sold their forest wood products to other purchasers, which is a long-term problem. Based on the results, we conclude that the cooperative business model for private forest owners is effective and that the government should promote and financially support such business cooperation models through forest policy instruments.

Key words: private forests, business cooperation of private forest owners, forest cooperative, timber market

GDK 944:71(045)0163.6
DOI 10.20315/ASetL.122.1

Prispelo / Received: 26. 4. 2020
Sprejeto / Accepted: 7. 5. 2020



1 UVOD

1 INTRODUCTION

Slovenija je poznana kot gozdnata država. Po podatkih Zavoda za gozdove Slovenije, Slovenijo prekriva 58,3 % gozdnih površin. Od tega je kar 76 % površine v zasebni lasti, 21 % v lasti države in 3 % v lasti lokalnih skupnosti (Poročilo Zavoda za gozdove..., 2018). Zaradi prevladujočega deleža zasebnih gozdov tako v Sloveniji kot tudi v Evropi, ki bistveno prispevajo k trajnostnemu razvoju ekosistemov ter oskrbi trgov z gozdnimi lesnimi sortimenti (GLS), ima preučevanje gospodarjenja s temi gozdovi velik pomen (Pezdevšek Malovrh, 2010; Schmithusen in Hirsch, 2010; Fa-

bra-Crespo in Rojas-Briales, 2015; Živojinović in sod., 2015; Matilainen in sod., 2019; Weiss in sod., 2019a).

Za slovenske zasebne gozdove je značilno, da so v lasti velikega števila lastnikov in solastnikov (skupaj okoli 489.000) ter razdrobljeni na posamezne prostorsko ločene parcele. Povprečna gozdna posest je majhna, v povprečju meri le okoli 2,6 ha (Poročilo Zavoda za gozdove..., 2018). Z razdrobljenimi in majhnimi posesti je težko, včasih celo nemogoče racionalno gospodariti, saj donosi komaj pokrivajo stroške, tržni presežki pa so majhni (Winkler in Medved, 1994), zato lastniki na trgu GLS nastopajo velikokrat neorganizirano (Iveta, 2017).

Rešitev vsaj dela teh problemov, povezanih s pre-majhno stopnjo (ekonomske) izkoriščenosti naravnih potencialov zasebnih gozdov, ter problema nastopanja na trgu GLS naj bi zagotovilo povezovanje lastnikov gozdov v različne organizacijske oblike (npr. zadruga, strojne krožke, strojne skupnosti, društva lastnikov gozdov). Oblike povezovanja lastnikov gozdov so na gozdarsko-politični ravni v Sloveniji sprejete kot ustrezen ukrep za rešitev problemov neučinkovitega gospodarjenja z zasebnimi gozdovi (Šinko, 2012). Resolucija o Nacionalnem gozdnem programu (Resolucija o nacionalnem gozdnem programu, 2007) med dejavnike, ki zmanjšujejo gospodarske učinke gozdov, uvršča tudi nepovezanost lastnikov gozdov pri izvedbi del v gozdovih in prodaji GLS, in sicer kot dejavnik, ki zmanjšuje gospodarske učinke gozdov, in kot ukrep predvideva povezovanje lastnikov gozdov. Tudi poglavje »Gospodarjenje z zasebnimi gozdovi« vsebuje usmeritve, kot so: spodbujanje povezovanja lastnikov gozdov, pospeševanje kapitalskega povezovanja lastnikov gozdov za pridobivanje in predelavo GLS ter zagotovitev finančnih spodbud za povezovanje lastnikov gozdov. Nadalje je v noveli Zakona o gozdovih-ZG-B (Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o gozdovih, 2016) navedena možnost združevanja lastnikov gozdov v društva lastnikov gozdov (DLG), kot ukrep za »povečanje učinkovitosti gospodarjenja z gozdovi in trženja gozdnih proizvodov ter lesne biomase« in strojne krožke za »učinkovitejšo uporabo gozdarske mehanizacije ter opreme, delovne sile in drugih proizvodnih zmogljivosti«. Dodatno pa so v 48. členu tega zakona predvidena finančna sredstva iz proračuna za sofinanciranje »začetka dejavnosti združenj lastnikov gozdov, nastalih na podlagi pogodbe ali zakona«. Gozdarska zakonodaja je torej usmerjena v povezovanje lastnikov gozdov in skupno nastopanje na trgu GLS (Šinko, 2012).

Ne samo v Sloveniji, marveč tudi v Evropi, okoli 16 milijonov lastnikov gozdov sodeluje v različnih organizacijskih oblikah povezovanja (Fabra-Crespo in Rojas-Briales, 2015). Njihovo sodelovanje v tujini ni omejeno samo na izmenjavo informacij in izobraževanje, temveč velikokrat temelji na ekonomskih temeljih, torej so uspešnejši pri izvedbi gozdarskih del, graditvi in vzdrževanju gozdnih prometnic, skupinski prodaji GLS, pridobivanju sredstev iz nacionalnih in EU javnih razpisov ter racionalneje uporabljajo gozdarsko mehanizacijo. Vse to ima za rezultat uspešno in učinkovito gospodarjenje z zasebnimi gozdovi (Kittredge, 2005; Weiss in sod., 2012a; Weiss in sod., 2012b; Pöllumäe in sod., 2014; Šálka in sod., 2016; Hrib in sod., 2017; Weiss in sod., 2019b), saj na podlagi sodelovanja izboljšujejo svoj pogajalski položaj na trgu in dosegajo

večjo konkurenčnost. V Sloveniji pa raziskave kažejo, da se lastniki povezujejo v glavnem v tri organizacijske oblike: DLG, strojne krožke in kmetijsko-gozdarske zadruga (Pezdevšek Malovrh, 2010; Mori, 2012; Pezdevšek Malovrh in Laktić, 2017; Aurenhammer in sod., 2018). Kot glavni razlog povezovanja v zadruga navajajo predvsem skupen nastop na trgu GLS ter izobraževanje in svetovanje članom, hkrati pa poudarjajo, da se trenutno zadruga še ne ukvarjajo s skupno izvedbo gozdarskih del ter graditvijo in vzdrževanjem gozdnih prometnic predvsem zaradi neprofesionalnega delovanja (Pezdevšek Malovrh, 2010; Pezdevšek Malovrh in Laktić, 2017; Aurenhammer in sod., 2018).

Ne glede na pozitivne učinke povezovanja, ki so bili dokazani v številnih raziskavah tako doma kot v tujini (Glück in sod., 2010; Pezdevšek Malovrh, 2010; Mori, 2012; Leban, 2014; Pöllumäe in sod., 2014; Górriz-Mifsud in sod., 2019), pa se oblike povezovanja spoprijemajo s številnimi problemi, kot so prenizko število članov, omejena finančna sredstva, nezadostna podpora države pri ustanovitvi in vodenju ter neučinkovitost delovanja (Weiss in sod., 2012a; Weiss in sod., 2012b; Leban, 2014; Fabra-Crespo in Rojas-Briales, 2015; Šálka in sod., 2016; Hrib in sod., 2017). Zato ne preseneča, da nekatere oblike povezovanja lastnikov gozdov merijo na poslovno povezovanje in sodelovanje članov predvsem pri prodaji GLS (Hägglund, 2008; Valentar, 2012; Pezdevšek Malovrh in Laktić, 2017; Aurenhammer in sod., 2018; Laakkonen in sod., 2019). V smeri poslovnega povezovanja in sodelovanja lastnikov gozdov so razmišljali tudi člani Društva lastnikov gozdov Pohorje - Kozjak, ki so ustanovili Gozdarsko zadruga lastnikov gozdov Pohorje - Kozjak, z.b.o. (Valentar, 2012), z namenom skupnega nastopa pri prodaji GLS na trgu, kar kot člani DLG niso mogli doseči, saj so društva neprofitna združenja, ki ne smejo ustvarjati dobička oziroma njegova izključna dejavnost ne sme biti pridobitna dejavnost (Zakon o društvih, 2006). Njihov preskok iz društvenih aktivnosti na raven poslovnega povezovanja in sodelovanja v zadruga štejemo kot primer dobre prakse v Sloveniji.

Samo zadružništvo ima v Sloveniji že več kot 140-letno tradicijo. Začetki zadružništva segajo v drugo polovico 19. stoletja, ko je bil sprejet prvi Zadružni zakon in so bile ustanovljene prve zadruga (Jeromel in Winkler, 2005). Prvi gozdarski zadruga v Sloveniji sta omenjeni v letu 1918, ko so takratne lesno-produktivne zadruga povezovale zasebne lastnike gozdov iz določenega območja v zadružno skupnost z namenom pospešiti gozdno proizvodnjo, obdelavo in predelavo GLS in izdelkov iz lesa (Pezdevšek Malovrh, 2010). Zadružništvo se je skozi različna obdobja prilagajalo razmeram

v okolju, se nenehno razvijalo, doživljalo svoje vzpone in padce. V zadnjem obdobju pa se je združništvo izkazalo za učinkovit model poslovnega organiziranja subjektov na trgu (Združništvo učinkovit model..., 2016). Trenutno je v Sloveniji po zadnjih dostopnih podatkih Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve registriranih 424 zadrug, od tega jih je 18,4 % registriranih za kmetijstvo, lov, gozdarstvo ter ribištvo (AJPES, 2019), kar jih po deležu uvršča na drugo mesto. Kljub velikemu deležu zadrug, ki so registrirane za kmetijstvo, lov, gozdarstvo ter ribištvo, pa se večina njih ukvarja s kmetijstvom, zato je delež zasebnih lastnikov gozdov, ki so člani teh zadrug, zelo nizek (Pezdevšek Malovrh, 2010).

Ker je na področju povezovanja lastnikov gozdov poslovnega povezovanja in sodelovanja pri prodaji GLS v zadrugi zanemarljivo malo, smo v naši raziskavi želeli, s pomočjo metode študije primera (Yin, 2009), analizirati primer poslovnega povezovanja lastnikov gozdov, ki se ukvarja s prodajo GLS - t.j. Gozdarsko zadružno lastnikov gozdov Pohorje - Kozjak, z.b.o. in ugotoviti, kakšen je obseg odkupa in prodaje GLS v zadrugi s strani članov in nečlanov, trend gibanja odkupnih in prodajnih cen GLS med posameznimi leti, in jih primerjati s povprečnimi cenami na ravni Slovenije, ki jih izkazuje Statistični urad Republike Slovenije (SURS), ter ugotoviti zadovoljstvo članov zadruga s prodajo GLS ter z odkupnimi cenami.

Raziskava bo prispevala k boljšemu poznavanju delovanja gozdarskih zadrug kot uspešnega modela poslovnega povezovanja lastnikov gozdov in s tem morebiti spodbudila lastnike gozdov za tovrstno obliko poslovnega povezovanja in skupno prodajo GLS na trgu. Hkrati pa bo dala odgovor na vprašanje, ali obstoječa institucionalna ureditev (ne)omogoča razvoj poslovnega povezovanja.

2 OBJEKT RAZISKAVE

2 OBJECT OF RESEARCH

Objekt naše raziskave je Gozdarska zadruga lastnikov gozdov Pohorje - Kozjak (v nadaljevanju zadruga), ki jo je leta 2012 na podlagi Zakona o zadrugah (Zakon o zadrugah, 2007) ustanovilo 14 članov DLG Pohorje - Kozjak s pomočjo Kmetijsko gozdarskega zavoda Maribor. Na ustanovnem zboru zadruga so določili, da je članstvo v zadrugi prostovoljno, da se vanjo lahko včlanijo fizične in pravne osebe, ki želijo poslovno sodelovati z zadrugo v okviru dejavnosti zadruga in plačajo članski delež, ki znaša 300 € za fizične osebe ter 5.000 € za pravne osebe (Statut Gozdarske zadruga lastnikov gozdov Pohorje - Kozjak, 2012). V novo nastali zadrugi upravni odbor sestavlja 6 članov (5 čla-

nov + predsednik zadruga). Le ti odločajo o poslovanju zadruga in programu dela (Statut Gozdarske zadruga lastnikov gozdov Pohorje - Kozjak, 2012). Trenutno (januar 2020) zadruga šteje 19 članov. Zadruga je v letu 2018 poslovala pozitivno. Čisti prihodki od prodaje so v letu 2018 dosegli vrednost 976.727,58 €, kar je za 366.553,52 € več v primerjavi z letom prej (AJPES, 2019), odkupili pa so okoli 14.000 m³ hlodovine¹.

Namen zadruga je v prvi vrsti skupen nastop na trgu (organizirana skupna prodaja lesa in energije iz lesa), kar posledično pospešuje gospodarske koristi svojih članov in povečuje konkurenčnost lastnikov gozdov na trgu. Dodatno k temu pripomorejo tudi sklenjene kratkoročne neposredne pogodbe z okoliškimi (avstrijskimi, hrvaškimi in slovenskimi) žagami. Dolgoročni cilj zadruga na področju prodaje lesa je sklepati dolgoročne pogodbe z okoliškimi žagami ter povečati odkupno količino na vsaj 100.000 m³/letno. Poleg tega pa zadruga organizira skupno prodajo lesne biomase. V letu 2013 jim je uspelo vzpostaviti biomasni logistični center za oskrbo prebivalcev z energijo v Selnici ob Dravi. Biomasni logistični center bo poskrbel za dobavo polen, žaganega lesa in lesnih sekancev, katerih dobavitelji so lastniki gozdov z območja Pohorja in Kozjaka. Poudarek je na neposredni prodaji na kmetijah, presežki pa se bodo skladiščili v centru. V bodoče želijo razširiti dejavnost prodaje energije ter se vključevati v energetske pogodbeništv. Želijo tudi investirati v kotlovnice in sklepati javno zasebna partnerstva ter prodajati toplotno energijo, pridobljeno iz lesa, ter ustanoviti socialno podjetje, kjer bi zaposleni skrbeli za predelavo in logistično podporo pri prodaji lesne biomase. Poleg tega pa je zadruga tudi posrednik pri storitvah sečnje in spravila lesa ter gojitvenih del v zasebnih in državnih gozdovih, kar je priložnost za člane, saj lahko opravljajo omenjene storitve člani z dopolnilno dejavnostjo.

3 MATERIALI IN METODE

3 MATERIALS AND METHODS

Za preučevanje poslovnega povezovanja in sodelovanja lastnikov gozdov smo izbrali metodo študija primera (Yin, 2009), saj imamo v Sloveniji samo par primerov takega sodelovanja med lastniki gozdov. Kot objekt raziskave smo si izbrali Gozdarsko zadružno lastnikov gozdov Pohorje - Kozjak, kot primer dobre prakse širitve iz društvenih aktivnosti na raven poslovnega sodelovanja v zadrugi.

Podatke o obsegu odkupa in prodaje GLS v zadrugi s strani članov in nečlanov in trendu gibanja odkupnih in prodajnih cen med posameznimi analiziranimi leti

¹ Odkupovali so tudi od lastnikov, ki niso člani zadruga.

(2013–2017) smo pridobili s pomočjo analize letnih poročil zadruge in s pomočjo izdanih računov ter računov za prodane GLS. Vse analizirane cene so podane v evrih na kubični meter (€/m³) brez DDV. Dobljene podatke o odkupnih cenah GLS v analiziranih letih smo nato primerjali s povprečni cenami za GLS, ki jih izkazuje SURS, in s tem dobili vpogled v uspešnost prodaje GLS v zadrugi. Na SURS-u zbirajo podatke o odkupu GLS v mesečnih raziskovanjih »Odkupa lesa«. Zbirajo jih s pomočjo vprašalnikov, ki jih pošljejo po pošti vsem pomembnejšim podjetjem, ki odkupujejo les iz zasebnih gozdov neposredno od lastnikov gozdov. Iz podatkov o vrednosti in količini odkupljenega lesa, ki jih dobijo s pomočjo vprašalnika, nato izračunajo povprečno ceno odkupljenega lesa (Lešič in Špajzer Šraj, 2020). Tudi v tem primeru so vse analizirane cene podane v evrih na kubični meter (€/m³) brez DDV.

Podatke o zadovoljstvu članov o delovanju zadruge smo pridobili s pomočjo anketiranja članov zadruge. Anketni vprašalnik smo pripravili na podlagi izkušenj predhodnih raziskovanj, povezanih s pripravljenostjo lastnikov za poslovno povezovanje in sodelovanje (Pezdevšek Malovrh, 2010; Pezdevšek Malovrh in Laktič, 2017; Iveta, 2017). Anketni vprašalnik je sestavljen iz 5 sklopov, skupaj pa je imel 38 vprašanj. Prvi sklop (A) je bil namenjen ugotavljanju osnovnih socio-demografskih podatkov o samem anketirancu ter njegovem gozdu, in sicer so nas zanimali spol in starost anketiranca, njegova izobrazba, površina gozda, razdrobljenost posesti in količina posekanih in prodanih GLS. V drugem sklopu (B) smo anketirance spraševali po vzrokih za včlanitev v zadrugo ter po zadovoljstvu z delovanjem zadruge. Anketiranci so ocenjevali delovanje zadruge tako, da so ocenjevali zadovoljstvo z opravljenimi nalogami na petstopenjski Likertovi lestvici (1 - zelo nezadovoljen do 5 - zelo zadovoljen). Sklop C je bil namenjen zbiranju informacij o tem, ali člani zadruge GLS prodajajo prek zadruge, ali član prodaja GLS tudi drugim odkupovalcem ter kakšni so razlogi za to. V četrtem (D) in petem sklopu (E) smo želeli izvedeti, kam so člani zadruge prodajali GLS pred ustanovitvijo zadruge. Zaradi hitre izvedbe anketiranja in omejenih finančnih sredstev za anketiranje smo se odločili, da anketo opravimo na občnem zboru članov

zadruge. V ta namen smo članom zadruge na njihov domači naslov vnaprej skupaj z vabilom na občni zbor zadruge poslali anketni vprašalnik, ki so ga potem člani zadruge izpolnjenega prinesli na občni zbor zadruge. Anketa je bila poslana vsem devetnajstim članom zadruge, izpolnjeno anketo pa je vrnilo osem članov, kar pomeni, da je bila odzivnost 42,1-odstotna. Anketa je bila anonimna, zato individualnih podatkov o članih ne navajamo. Anonimnost podatkov smo zagotovili s šifriranjem anket med raziskavo. Pridobljene podatke smo analizirali s pomočjo statističnega programa SPSS 20, kjer smo osnovno analizo anketnih podatkov opravili s pomočjo opisnih statistik (min in max vrednost, srednje vrednosti) in frekvenčnimi porazdelitvami spremenljivk.

4 REZULTATI IN RAZPRAVA

4 RESULTS AND DISCUSSION

4.1 Splošna analiza odkupa in prodaje GLS v zadrugi

4.1 Basic analysis of the purchase and sale of forest wood products in the cooperative

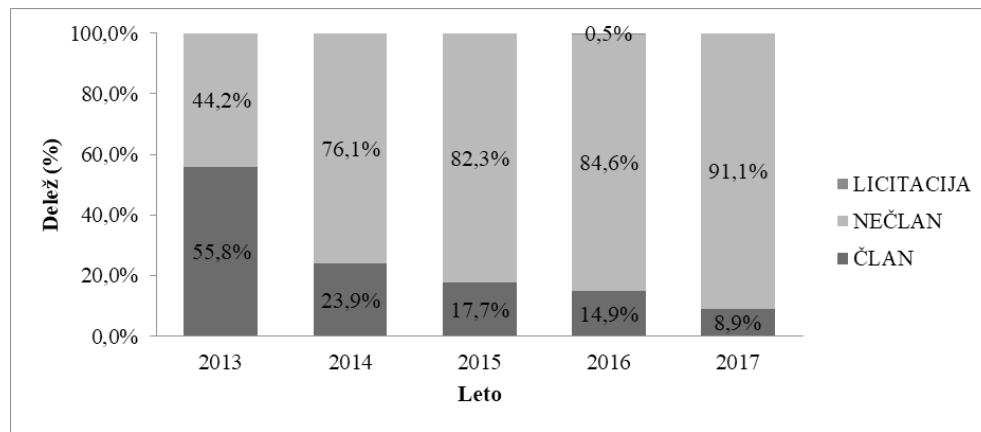
Trend količine odkupljenih in prodanih GLS se z leti povečuje v zadrugi (preglednica 1), saj je zadruga pričela z delovanjem šele leta 2013 in iz leta v leto pridobivala nove člane ter šele v zadnjih letih pridobiva tudi stalne poslovne partnerje, ki pa niso člani zadruge. Hkrati je trend rasti odkupljenih in prodanih GLS v zadrugi posledica tudi sanitarnih sečenj v Sloveniji, zaradi katerih je proizvodnja GLS v zadrugi in na ravni Slovenije na rekordno visoki ravni (Piškur, 2017). Prav tako podatki SURS-a kažejo, da so se po letu 2014 odkupljene količine GLS iz zasebnih gozdov izrazito povešale.

V analiziranem obdobju so v zadrugi skupno odkupili 38.258,19 m³ GLS. V prvem letu delovanja so v zadrugi odkupili nekaj več kot 4.900,00 m³ GLS. Odkup se je iz leta v leto povečeval in v letu 2016 dosegel svoj maksimum, 9.959,11 m³. Drugo leto delovanja je bilo odkupljenih 40,0 % več GLS kot prvo leto, tretje leto 32,0 % več GLS kot drugo ter četrto leto 8,0 % več kot tretje. V zadnjem analiziranem letu pa je odkup glede na prejšnje leto upadel za 27,0 % in znašal 7.281,86 m³. Padec v odkupu GLS ni bil posledica pomanjkanja

	Leto					Skupaj
	2013	2014	2015	2016	2017	
Odkup / Purchase	4.933,65	6.916,91	9.166,66	9.959,11	7.281,86	38.258,19
Prodaja / Sale	4.419,84	6.736,99	7.930,41	9.537,21	7.936,49	36.560,95

Preglednica 1: Količina odkupljenih in prodanih GLS v zadrugi v m³

Table 1: Quantity of purchased and sold forest wood products in the cooperative in m³.



Slika 1: Delež odkupljenih GLS od članov in nečlanov zadruge ter licitacije

Fig. 1: Share of purchased forest wood products from members and non-members of the cooperative and auction.

ponudbe GLS, ampak posledica boleznih glavnega odkupovalca lesa v zadrugi, zato zadruga nekaj časa ni odkupovala GLS.

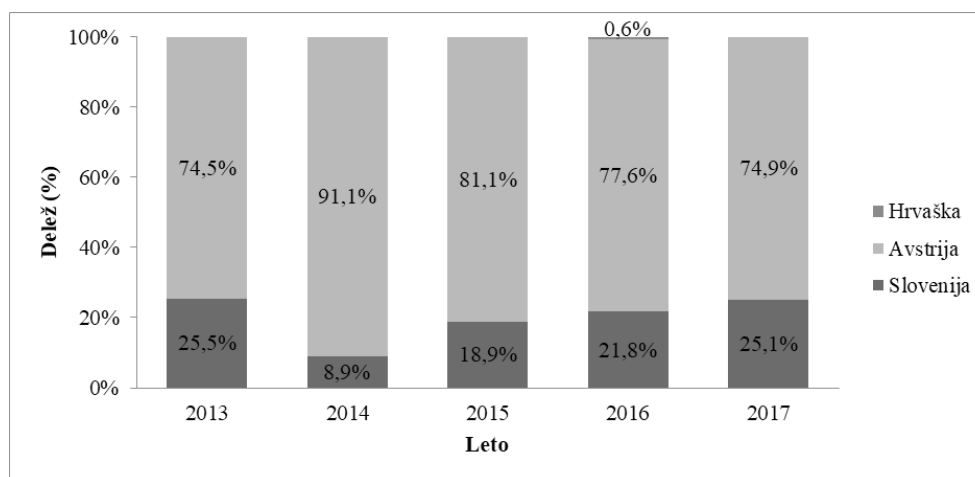
Prodaja GLS je bila skoraj v vseh letih manjša od odkupa GLS (izjema leto 2017). Skupno je zadruga v analiziranem obdobju prodala 36.560,95 m³ GLS, kar pomeni okoli 1.500,00 m³ GLS manj, kot jih je bilo odkupljenih. V prvem letu je zadruga prodala dobrih 4.400,00 m³ GLS, količina prodanih GLS pa se je povečevala vse do leta 2016, ko je dosegla 9.537,21 m³. Po tem letu, v letu 2017, je bilo prodanih manj GLS kot prejšnje leto, in sicer 7.936,49 m³, zgodilo pa se je tudi, da je bilo prvič prodano več GLS, kot jih je bilo kupljenih, in sicer za okoli 650,00 m³. V drugem letu delovanja je bilo tako prodanih 52,0 % več GLS kot prvo leto, v tretjem letu 18 % več kot v drugem letu, v četrtem pa 20,0 % več kot v tretjem. V petem letu je prodaja GLS nekoliko upadla, in sicer za 17,0 % glede na četrto leto.

Razlika, ki nastane med odkupljenimi in prodanimi GLS, se hrani na skladiščih, ki jih ima zadruga na zasebnih zemljiščih. Na skladiščih večino GLS najprej sortirajo za prodajo po namenu rabe, ko se nabere dovolj GLS določenega razreda, pa le te sortimente prodajajo dalje. Zaloge GLS, ki nastanejo na začasnih skladiščih zadruge, so tudi posledica neuravnoveženosti med ponudbo in povpraševanjem, ki je nastala zaradi naravnih ujm ter prenamnožitve podlubnikov. Ob sočasnosti dejavnikov (naravne ujme, gradacije podlubnikov, visoke zaloge GLS v lesni industriji, zmanjšanje porabe GLS v Avstriji, zaprtje nekaterih tovarn) in posledično neuravnoveženosti med ponudbo in povpraševanjem, je prišlo do nižanja odkupnih količin in cen, kar je povzročilo, da GLS ni bilo mogoče prodati (WoodChainManager, 2020).

Zadruga, kot gospodarski subjekt ima v prvi vrsti namen pospeševati koristi svojih članov, kar pomeni, da odkupuje in prodaja GLS od članov, hkrati pa kot

gospodarski subjekt lahko sodeluje tudi z nečlani, da krepí svojo gospodarsko moč. Zadruga je na začetku svojega delovanja (v letu 2013) večji delež GLS odkupila od svojih članov (55,8 % oziroma 2.752,5 m³), kasneje pa je z leti ta delež strmo padal in v povprečju med leti dosega le 24 % celotnega odkupa GLS (slika 1). Tako je zadruga v letu 2014 odkupila le 23,9 % GLS od članov oziroma 1.654,4 m³, v letu 2015 17,7 % od članov oziroma 1.619,5 m³, v letu 2016 14,9 % od članov oziroma 1.484,4 m³ in v letu 2017 le 8,9 % oziroma 649,1 m³ od članov. Kot razlog za zmanjšani odkup GLS od članov je v tem, da je število članov v zadrugi od ustanovitve do danes zelo počasi rastlo, posledično pa je bila zadruga primorana odkupovati GLS tudi od nečlanov, če je želela poslovati pozitivno. Nadalje imajo člani zadruge omejene količine GLS in tako na trgu GLS ne morejo sodelovati vsako leto. Pezdevšek Malovrh in Laktič (2017) sta ugotovila, da je glavni problem za majhno število članov zadruge povezan z lastnikovo pretežno rabo lesa za lastne potrebe in majhnimi tržnimi presežki, slabim pretokom informacij o delovanju zadruge in prednostih, ki jih taka oblika poslovnega povezovanja prinaša, ter z dejstvom, da se lastnikom gozdov zdi članski delež previsok. Posledično člani zadruge ne morejo količinsko konkurirati s ponudbo GLS v primerjavi z nečlani. To bi zadruga lahko spremenila, če bi za člane zadruge zagotovila višje odkupne cene kot za nečlane, saj imajo sedaj odkupne cene vsi enake. S tem bi se verjetno povečalo številčnost članstva v zadrugi, spremenilo pa bi se tudi razmerje odkupa med člani in nečlani zadruge.

Pri odkupu GLS pri nečlanih je situacija ravno obratna, saj se količina odkupljenih GLS pri nečlanih iz leta v leto povečuje. V začetku delovanja je zadruga od nečlanov odkupila 44,2 % (oziroma nekaj več kot 2.100,00 m³) GLS, delež odkupljenih GLS od nečlanov pa je iz leta v leto naraščal in do leta 2017 dose-



Slika 2: Porazdelitev prodaje GLS po državah

gel 91,1 % (6.632,57 m³) celotnega odkupa (slika 1). V drugem letu so od nečlanov v zadrugi odkupili 76,1 % oziroma 5.262,47 m³ GLS, v tretjem letu 82,3 % oziroma 7.547,19 m³, v četrtem letu pa 84,6 % oziroma 8.423,18 m³ GLS, v povprečju pa so med analiziranimi leti v zadrugi od nečlanov odkupili 76,0 % GLS.

Poleg odkupa GLS pri članih in nečlanih so se v zadrugi v letu 2016 odločili odkupiti GLS tudi na licitaciji. Tako so tega leta na licitaciji odkupili 51,58 m³ GLS jesena, kar je znašalo 0,5 % celotnega letnega odkupa GLS v tistem letu. Za odkup so se odločili, ker je bila tistega leta cena GLS jesena na trgu zelo dobra, na licitaciji pa so GLS odkupili po nižji ceni, kot je bila cena na trgu.

Ker zadruga nima svojega lesnopredelovalnega obrata, morajo ves les, ki ga odkupijo, prodati drugim predelovalcem lesa. V zadrugi prodaja GLS poteka prek dolgoročnih in kratkoročnih pogodb, sklenjenih s predelovalci lesa (žagarskim obrati) in samostojnimi podjetniki, ki preprodajajo GLS. Prodaja temelji na filozofiji, da GLS najboljše kakovosti (predvsem furnir) v zadrugi prodajo predvsem slovenski lesno-predelovalni industriji in s tem le ti ustvarijo dodano vrednost v Sloveniji, poleg tega pa iztržijo za GLS boljše kakovosti višjo prodajno ceno kot na trgih v drugih državah. Druge GLS pa zaradi bližine meje po večini prodajo večjim predelovalcem lesa v Avstriji, ki so sposobni odkupiti večje količine GLS in zaradi sklenjenih pogodb z njimi dosežejo za GLS višjo odkupno ceno. Zato, kot lahko vidimo na sliki 2, zadruga prodaja večino GLS v Avstrijo in v Slovenijo. Izjemoma so v letu 2016 majhen delež GLS prodali na Hrvaško (0,6 %).

Delež prodanih GLS v Sloveniji je v začetnem letu delovanja zadruge znašal 25,5 % oziroma 1.126,55 m³, nato pa se je v letu 2014 znižal na samo 8,9 % oziroma 600,42 m³. Postopoma je delež prodanih GLS v Sloveniji od leta 2014 naraščal in tako je v letu 2017 ponovno

Fig. 2: Distribution of forest wood products sales by country.

dosegel 25,1 % oziroma 1.990,58 m³. Delež prodanih GLS v Slovenijo je odvisen predvsem od možnosti dobave GLS boljše kakovosti ter od sortimentacije, ki je na voljo za prodajo. Leto, ko je bilo v Slovenijo prodanih najmanj GLS, se časovno ujema z žledolomom, ki je leta 2014 prizadel Slovenijo. Tistega leta je bila zaradi velike poškodovanosti dreves sečnja večinoma usmerjena v saniranje poškodovanih površin, zato je bilo sortimentov najboljše kakovosti veliko manj, kar se kaže tudi v zmanjšanju prodaje sortimentov najboljše kakovosti v Slovenijo.

Preostali GLS pa so bili v veliki večini primerov prodani v Avstrijo. V začetku delovanja zadruga je ta odstotek znašal skoraj tri četrtine vseh prodanih GLS v zadrugi oziroma 3.293,29 m³, v drugem letu pa se je povzpел na kar 91,1 % oziroma 6.136,57 m³. Po letu 2014 je odstotek prodanih GLS v Avstrijo pričel upadati in tako je v zadnjem letu padel na 74,9 % oziroma 5.945,91 m³. Upad prodaje GLS v Avstrijo je povezan s spremenjenimi razmerami na avstrijskem trgu GLS. Delež prodanih GLS v Avstrijo bo v zadrugi vedno visok zaradi bližine meje z Avstrijo ter dejstva da je prodaja GLS v zadrugi usmerjena v zagotavljanje najvišjega možnega dobička. V to so usmerjene tako filozofija prodaje GLS v zadrugi kot sklenjene prodajne pogodbe z odkupovalci lesa. Ker zadruga na avstrijskem trgu dobi višje cene za GLS, kot bi jih dobila v Sloveniji, se v zadrugi odločajo, da večje količine lesa, ki niso višjega kakovostnega razreda, v celoti prodajo v Avstrijo. Poleg višjih odkupnih cen GLS pa ima zadruga sklenjene dolgoročne pogodbe za odkup z žagami v Avstriji, ki so zmožne odkupiti večje količine lesa. S tem si zadruga zagotovi manjše stroške delovanja in odkup GLS, tudi v času neugodnih razmer na trgu GLS. Avstrija ima tako pomemben vpliv na gibanje cen ne samo v zadrugi, marveč tudi v Sloveniji, saj je pomemben uvoznik lesa iz Slovenije. Tu prednjači boljša hlodovina smreke. Po

GLS	Leto					Skupaj
	2013	2014	2015	2016	2017	
Hlodovina iglavcev <i>Sawlogs, coniferous</i>	3.731,01	4.964,48	6.008,07	6.486,01	4.813,77	26.003,34
Hlodovina listavci <i>Sawlogs, deciduous</i>	60,25	111,03	733,21	865,6	783,15	2.553,24
Les za celulozo in plošče - iglavci <i>Roundwood, coniferous</i>	783,37	1.295,93	1.963,68	1.790,28	1.362,02	7.195,29
Drug industrijski (tehnični) les - iglavci <i>Other industrial roundwood, coniferous</i>	18,14	14,65	-	-	-	32,79
Drug industrijski (tehnični) les - listavci <i>Other industrial roundwood, deciduous</i>	17,36	98,47	195,33	16,21	9,36	336,73
Sekanci iglavcev <i>Woodchips, coniferous</i>	309,02	332,81	202,98	-	-	844,81
Les za kurjavo - listavci <i>Wood fuel, deciduous</i>	13,38	19,67	63,39	801,01	313,56	1.211,01

Preglednica 2: Količina odkupljenih GLS v zadrugi, razvrščenih po namenu rabe v m³

podatkih iz leta 2018 je količina izvoza okroglega lesa iz Slovenije dosegla 2,6 milijonov m³, od tega pa se je v Avstrijo izvozilo 51,2 % vsega lesa (WoodChainManager, 2020).

4.2 Analiza odkupa GLS v zadrugi, razvrščenih po namenu rabe

4.2 Analysis of the purchase of forest wood products in the cooperative based on the purpose of use

V analiziranem obdobju je bilo skupaj odkupljene največ hlodovine iglavcev, in sicer 68,1 % oziroma 26.003,34 m³ od celotnega odkupa. Hlodovini iglavcev sledi les za celulozo in plošče iglavcev, ki ga je bilo v obdobju 2013–2017 odkupljenega 18,8 % oziroma 7.195,29 m³, hlodovine listavcev pa je bilo le 6,7 % oziroma 2.553,24 m³. Ostanjejo še druge skupine (drug industrijski (tehnični) les iglavcev/listavcev; sekanci iglavcev; les za kurjavo listavcev), katerih količina je bila majhna in so skupaj v analiziranem obdobju dosegli le 6,3 % od celotnega odkupa GLS oziroma 2.425,34 m³ (preglednica 2). Struktura odkupa GLS v zadrugi ne preseneča, saj je le-ta v analiziranih letih stalno izpostavljena močnim vplivom sanitarnega poseka. Prav tako podatki SURS-a nakazujejo, da je obseg proizvodnje GLS v zasebnih gozdovih največji pri iglavcih, hkrati pa struktura bruto poseka v zasebnih gozdovih kaže na prevladujoč delež iglavcev (ZGS, 2018).

V prvem letu delovanja zadruga so hlodi iglavcev dosegali kar 98,0 % vse odkupljene hlodovine, pri čemer je količina odkupa znašala 3.731,01 m³. Čeprav se je količina odkupljene hlodovine iglavcev iz leta v leto

Table 2: Quantity of purchased forest wood products in the cooperative based on the purpose of use in m³

povečevala (izjema leto 2017), pa je njen delež v celotnem odkupu hlodovine z leti upadal. Tako je s prvotnih 98,0 % padel na 86,0 % v letu 2017.

Poleg hlodovine iglavcev pa veliko količino odkupljenih GLS v zadrugi dosega tudi les iglavcev za celulozo in plošče, saj se je količina na letni ravni gibala med 783,37 m³ in 1.963,68 m³ (med 10,9 % in 24,9 %). Skupna količina odkupljenega lesa pa je v analiziranih letih dosegala 7.195,29 m³ oziroma 18,8 %. Po količini odkupljenih GLS je naslednja kategorija sortimentov hlodovina listavcev. Tako količina kot delež hlodovine listavcev sta se med leti povečevala. Med analiziranim obdobjem je bilo med hlodovino listavcev največ hlodovine drugih listavcev, sledijo hlodi bukve in nato še hlodi hrasta. Skupno je bilo v analiziranem obdobju v zadrugi odkupljenih 2.553,24 m³ hlodovine listavcev. Delež hlodovine vseh listavcev je bil iz leta v leto večji, tako se je v skupnem odkupu s prvotnega 1,2 % zvišal na 10,8 % v letu 2017. Po količini sledi les listavcev, namenjen za kurjavo. V začetnih letih je bila količina tega lesa majhna, kar pogojuje tudi sam celoten odkup listavcev, ki je bil v začetku nizek. V prvih dveh analiziranih letih je količina znašala do 20,00 m³, nato se je v letu 2015 povečala na nekaj več kot 60,00 m³. V letu 2016 pa je bilo največ odkupljenega lesa listavcev za kurjavo, in sicer dobrih 800,00 m³. V zadnjem letu se je količina ponovno spustila in znaša 313,56 m³. Skupno je bilo v analiziranem obdobju v zadrugi odkupljenih 1.211,01 m³ lesa listavcev za kurjavo. Les iglavcev za kurjavo je bil izključno v obliki sekancev, namenjenih za ogrevanje. Sekance so odkupili samo v prvih treh letih delovanja zadruga, v naslednjih dveh letih pa odku-

pa sekancev ni bilo, saj se je zaradi nizke prodajne cene les, namenjen predelavi v sekance, odkupil pod drugim kakovostnim razredom (les za celulozo in plošče iglavcev), ki je na trgu dosegel višjo prodajno ceno. Skupno je zadruga v analiziranih letih odkupila 844,81 m³ lesa iglavcev za kurjavo, kar v celotnem odkupu dosega le 2,2 %. Od drugih sortimentov so v zadrugi odkupili še industrijski (tehnični) les listavcev in iglavcev, ki sestavljata najmanjši delež odkupljenih GLS. Skupaj je bilo v celotnem analiziranem obdobju odkupljenih samo 336,73 m³ industrijskega (tehničnega) lesa listavcev (oziroma 0,9 % celotnega odkupa) ter 32,79 m³ industrijskega (tehničnega) les iglavcev (oziroma le 0,1 %), kar skupaj znaša le slab odstotek celotnih odkupljenih GLS.

4.3 Analiza odkupnih in prodajnih cen GLS v zadrugi po namenu rabe

4.3 Analysis of the purchase and sales prices of forest wood products in the cooperative based on the purpose of use

Odkupne in prodajne cene GLS se oblikujejo na trgu, kjer na ceno v največji meri vplivata ponudba in povpraševanje po GLS, ki se spreminjata skozi čas in prilagajata razmeram na trgu. V zadnjih letih pa so cene GLS zelo izpostavljene vplivom podnebnih sprememb, saj naravne motnje povečujejo delež sanitarne sečnje in deleže manj kakovostnega lesa na trgu (Stare in Ščap, 2019). V zadrugi cene, ki jih sami ponudijo za GLS, prilagajajo cenam, ki jih njim ponujajo avstrijske žage, in sicer tako, da ponujene cene avstrijskih žag znižajo za nekaj evrov in si tako pokrijejo stroške delovanja in stroške storitev, članom pa omogočijo odkup po najvišji možni ceni. Odkupne in prodajne cene GLS v zadrugi po namenu rabe so prikazane v preglednici 3 in preglednici 4.

Najvišjo odkupno ceno v zadrugi so dosegli hlodi hrasta, saj so skoraj v vseh analiziranih letih presegali ceno 100,00 €/m³. Cena teh hloodov je v prvem letu v povprečju dosegala 102,79 €/m³, v letu 2014 pa je padla na 91,25 €/m³. Po tem letu so cene hloodovine hrasta pričele rasti, in tako so leta 2017 hlodi hrasta dosegli povprečno ceno 165,17 €/m³. Trend odkupne cene za hlood hrasta nakazuje naraščanje odkupne cene, saj je zaradi velikega povpraševanja za takšne hloodove cena iz leta v leto višja. Za hlodi hrasta po ceni sledijo hlodi drugih listavcev, katerih cena se je iz leta v leto višala. Hlodi drugih listavcev zadevajo drevesne vrste listavcev, katerih les se uporablja za furnir ter pohištvo. V zadrugi so to bili: gorski javor, brest, veliki jesen, divja češnja, lipa ter črna jelša. V prvem letu je povprečna cena za omenjene hloodove znašala 68,85 €/m³, kar je bilo

najmanj v analiziranem obdobju. V naslednjih letih pa se je cena glede na leto 2013 stalno povečevala in v letu 2017 dosegla 95,03 €/m³. Tudi trend gibanja cene teh hloodov je v porastu, saj so te drevesne vrste vedno bolj priljubljene, tako pri predelovalcih lesa kot tudi pri kupcih lesenih izdelkov. Najnižjo odkupno ceno med hloodovino listavcev so v zadrugi v povprečju imeli hlodi bukve, ki so bili v prvem letu delovanja zadruge odkupljeni za povprečno ceno 65,98 €/m³. V naslednjih letih je cena le teh še dodatno padala in tako v letu 2015 dosegla najnižjo ceno v analiziranem obdobju, in sicer 60,00 €/m³. Po letu 2015 pa je začela odkupna cena omenjenih hloodov naraščati in je v letu 2017 dosegla 78,34 €/m³. Pri hloodovini bukve je zaznati trend postopnega višanja cen, še najbolj v obdobju zadnjih dveh analiziranih let, ko so se cene dvignile v povprečju za skoraj 20,00 €/m³. Posledično se je dvignil tudi odkup bukovih hloodov v zadrugi kot tudi na ravni Slovenije (SURS, 2020).

Trend rasti cen hloodovine listavcev v zadrugi sledi trendu rasti cen na ravni Slovenije (Stare in Ščap, 2019; SURS, 2020), saj se je zaradi sanacij ujm, ki je povečala posek iglavcev, zmanjšal obseg poseka listavcev in posledično so se zmanjšale količine le-teh na trgu, kar je bil tudi eden od vzrokov, da so se cene GLS listavcev na trgu zvišale. Hkrati pa je bilo povpraševanje po hloodovini bukve in hrasta iz sosednjih držav (Italije in Avstrije) enormno, saj je sosednja Hrvaška na različne načine ustavljala izvoz teh vrst GLS.

Gibanje cen hloodovine iglavcev je bilo med leti zelo različno. V prvem letu je bila cena omenjene hloodovine 84,44 €/m³, kar je hloodovino iglavcev po ceni postavilo tik za hloodovino hrasta. V naslednjih letih pa je cena počasi padala in tako je leta 2016 dosegla 65,30 €/m³, kar je najnižja cena v analiziranem obdobju in tudi najnižja cena med vso hloodovino. V zadnjem letu, letu 2017, se je odkupna cena nekoliko dvignila in je dosegla 71,22 €/m³. Opazimo lahko, da se je cena iglavcev v zadnjih dveh letih celo spustila pod ceno bukove hloodovine, saj je bilo na trgu zaradi naravnih ujm in gradacij podlubnikov v analiziranih letih veliko hloodovine iglavcev nižje kakovosti (D1, D2) in posledično je zaradi prekomerne ponudbe oziroma neuravnoteženosti med ponudbo in povpraševanjem na domačem in tujem trgu GLS padla tudi cena (WoodChainManager, 2020). Neuravnoteženost med ponudbo in povpraševanjem je opažana od leta 2015 dalje, ko je na to poleg naravnih ujm in gradacije podlubnikov na domačem trgu vplivalo tudi več dejavnikov z mednarodnega trga, predvsem avstrijskega (npr. visoke zaloge lesa v industriji, zmanjšanje porabe lesa slabše kakovosti zaradi zaprtja tovarne MDF plošč in okvar v tovarnah celu-

loze) (WoodChainManager, 2020). Povečane količine lesa zaradi prenamnožitve podlubnika so bile zabeležene tudi v drugih evropskih državah po ujmah, kar je povzročilo padanje cen predvsem hlodovine iglavcev na teh trgih (Schwarzbauer in Rauch, 2013).

Med drugimi kategorijami GLS je najvišjo odkupno ceno tako v zadrugi kot na ravni Slovenije dosegel drug industrijski (tehnični) les iglavcev, ki je bil v zadrugi odkupljen samo v prvih dveh letih delovanja, in sicer leta 2013 in 2014. Prvo leto je bila njegova cena 54,10 €/m³, v naslednjem letu pa se je dvignila na 60,00 €/m³. V nasprotju z lesom iglavcev pa je lesu listavcev v tej kategoriji GLS cena v začetku najprej padala, saj je bila cena v letu 2013 47,48 €/m³, v letu 2015 pa 37,18 €/m³. Po tem letu je pričela cena rasti in tako do leta 2017 dosegla 61,78 €/m³, kar je tudi najvišja cena glede na druge kategorije GLS. Trend gibanja cen drugega industrijskega (tehničnega) lesa listavcev nakazuje postopno zniževanje cen med letoma 2013 in 2017, vendar lahko vidimo, da so cene v zadnjih dveh letih močno narasle, predvsem zaradi povečanega povpraševanja po lesu listavcev vseh kategorij (preglednica 3).

Trend cen lesa za kurjavo listavcev v zadrugi je padajoč, saj lahko vidimo, da so bile odkupne cene iz leta v leto nižje glede na prvo analizirano leto, kar velja tudi za cene lesa za kurjavo listavcev na ravni Slovenije, ki so v obdobju med letoma 2013 in 2017 padle (SURS, 2020). Cena lesa za kurjavo listavcev je v prvem analiziranem letu znašala 50,00 €/m³. V naslednjih dveh letih je padala in leta 2015 dosegla 32,60 €/m³, medtem ko je po letu 2015 rahlo porasla in med letoma 2016 in 2017 znašala okoli 35,40 €/m³, kar je še vedno manj kot v prvem analiziranem letu. Razlog za znižanje cen je žledolom v letu 2014, ki je povzročil porast količine lesa, primerne za kurjavo. Sledilo je še nekaj ujm, ki so prav tako sprostile večje količine lesa, primerne za kurjavo. Od leta 2018 dalje pa cene lesa za kurjavo na slovenskem trgu ponovno rastejo (Stare in Ščap, 2019). V začetnih treh analiziranih letih je bilo v zadrugi prodanih tudi nekaj sekancev iglavcev, povprečna cena za m³ pa se je gibala okoli 20,00 €. V Sloveniji je trg z lesom za kurjavo zelo pomemben, saj se več kot polovica gospodinjev ogreva z lesnimi gorivi (Sever in sod., 2017), zato je na trgu vse večje povpraševanje po lesnih gorivih zaradi potrebe po rabi obnovljivih virov energije, ki jo spodbujajo politike EU, in zaradi splošne rasti cen drugih energentov. To zagotovo vodi tudi v spremembe strukture oskrbe z lesom v prihodnosti, predvsem pri listavcih (Suchomel in sod., 2012; Delić in sod., 2016; Gejdoš in Potkány, 2017).

Trend cene lesa za celulozo in plošče iglavcev je v zadrugi padajoč, saj je bila odkupna cena v prvem letu

delovanja zadruga 39,64 €/m³, nato pa je z leti počasi, a vztrajno padala in je v letih 2016 in 2017 znašala okoli 30,50 €/m³. Trend padanja cene v omenjeni skupini GLS je povezan s povečano ponudbo omenjenih sortimentov, ki prihaja na trg ob vse pogostejših naravnih ujmah, kar se kaže tudi v povprečnih ceni na ravni Slovenije (SURS, 2020).

Prodajne cene hlodovine v zadrugi imajo med analiziranimi leti skoraj v celoti naraščajoči trend, saj cene skozi leta naraščajo skoraj pri vseh skupinah, razen pri hlodovini iglavcev, kjer je prodajna cena rahlo upadla. Največji dvig prodajnih cen je mogoče opaziti pri hlo-dih hrasta, kjer se je cena dvignila za 55,0 %, in sicer z 119,88 €/m³ na 185,45 €/m³. Ravno tako kot hlodom hrasta se je tudi bukovim hlodom in hlodom drugih listavcev prodajna cena med leti povišala, in sicer hlodom bukve za 15,0 % (z začetnih 80,00 €/m³ na 92,51 €/m³), hlodom drugih listavcev pa za 34,0 % (z 79,24 €/m³ na 106,70 €/m³). Prodajna cena hlodov iglavcev se je med letoma 2013 in 2017 znižala za 15,0 %, in sicer z 97,52 €/m³ na 82,29 €/m³ (preglednica 3). Tudi na ravni Slovenije sta Stare in Ščap (2019) zaznala trend povečanja cen za hlodovino listavcev, kjer poudarjata, da je trg zelo razgiban ter da imajo cene znotraj posameznega kakovostnega razreda širok razpon. Hkrati pa na ravni Slovenije opažata trend padanja cen hlodovine iglavcev, kot posledice povečanega obsega sanitarne sečnje.

Med drugimi skupinami GLS je najvišjo prodajno ceno dosegel drug okrogel industrijski les iglavcev, ki je bil v prodaji samo v prvem letu delovanja zadruga, njegova prodajna cena pa je takrat znašala 60,26 €/m³. Podobno prodajno ceno je imel tudi drug okrogel industrijski les listavcev, kateremu je prodajna cena v prvih treh letih s 57,00 €/m³ padla na 46,72 €/m³, nato pa mu je v letu 2016 cena ponovno narasla na 57,00 €/m³ (preglednica 4). Tudi po podatkih SURS-a ima drug okrogel industrijski les iglavcev med drugimi skupinami GLS najvišjo ceno. Cena za drug industrijski les listavcev se je tako v zadrugi kot na ravni celotne Slovenije gibala enako, in sicer v prvih analiziranih letih je cena upadala, po letu 2015 pa je pričela ponovno naraščati (SURS, 2020).

Podobno kot pri drugem okroglem industrijskem lesu listavcev se je prodajna cena gibala tudi pri lesu za celulozo in plošče iglavcev, le da je bila nekoliko nižja. V začetnem analiziranem letu je bila cena za kubični meter tega lesa 49,20 €, v naslednjih dveh letih pa je postopno padala in v letu 2015 dosegla 43,48 €/m³. Po tem letu je počasi pričela naraščati, in to vse do leta 2017, ko je dosegla 50,15 €/m³. Les za kurjavo listavcev je imel v celotnem analiziranem obdobju skoraj

	Cena (€/m ³)	Leto					Povprečje
		2013	2014	2015	2016	2017	
Hlodi iglavcev - skupaj <i>Sawlogs coniferous, total</i>	O	84,44	77,09	68,74	65,30	71,22	73,36
	P	97,53	93,37	84,62	77,49	82,29	87,06
Razlika / <i>Difference</i>		13,09	16,28	15,88	12,19	11,07	13,70
Hlodi hrasta <i>Sawlogs, oak</i>	O	102,79	91,25	107,78	103,96	165,17	114,19
	P	119,89	110,81	138,25	142,06	185,45	139,29
Razlika / <i>Difference</i>		17,10	19,56	30,47	38,10	20,29	25,10
Hlodi bukve <i>Sawlogs, beech</i>	O	65,98	63,34	60,00	68,21	78,34	67,18
	P	-	80,00	71,29	78,73	92,52	80,64
Razlika / <i>Difference</i>		-	16,66	11,29	10,52	14,18	13,16
Hlodi drugih listavcev <i>Sawlogs, other deciduous</i>	O	68,85	-	86,61	90,45	95,03	85,24
	P	79,24	-	101,38	112,31	106,71	99,91
Razlika / <i>Difference</i>		10,39	-	14,76	21,86	11,68	14,67
Povprečje / <i>Average</i>		13,53	17,50	18,10	20,67	14,30	16,66

O - odkupne cene (purchase price), P - prodajne cene (selling price)

Preglednica 3: Razlika med odkupno in prodajno ceno hlo-dov v zadrugi v €/m³

konstantno ceno, ki je v povprečju znašala 44,03 €/m³, cena sekancev pa se je gibala med 20,00 in 30,00 €/m³ (preglednica 4). Ceni lesa za celulozo in plošče iglavcev ter lesa za kurjavo listavcev sta se gibali različno od slovenske cene GLS, saj je v zadrugi cena lesa za celulozo in plošče iglavcev skozi celotno obdobje padala (v primerjavi s slovensko ceno, ko je po letu 2015 cena omenjenih GLS pričela naraščati), lesu za kurjavo listavcev pa se je po letu 2015 v zadrugi cena le rahlo povečala, medtem ko se je na ravni Slovenije cena dvignila skoraj na ceno iz leta 2013 (SURS, 2020).

Zadruga za svoje delovanje potrebuje določene dohodke, ki jih v največji meri dobi s prodajo odkupljenih GLS. Razlika med odkupno in prodajno ceno GLS je znesek, ki ga v nadaljevanju zadruga porabi za svoje delovanje. V analiziranem obdobju je bila povprečna razlika med odkupno in prodajno ceno GLS pri hlo-dovini 16,66 €/m³. Največje razlike med odkupno in prodajno ceno so bile pri hlo-dih hrasta, kjer je bila prodajna cena med letoma 2013 in 2017 v povprečju višja za 25,10 €/m³ od odkupne cene. Absolutno največja razlika med cenami je bila prav tako pri hlo-dih hrasta, in sicer v letu 2016, ko je razlika med cenama znašala 38,10 €/m³ (preglednica 3).

Najmanjše razlike med odkupno in prodajno ceno pa so bile v analiziranem obdobju pri hlo-dih bukve, kjer je bila prodajna cena v povprečju za 13,16 €/m³ višja od odkupne, najnižja razlika med cenami pa je bila pri hlo-dih drugih listavcev leta 2013, ko je bila prodajna cena višja od odkupne za 10,39 €/m³ (preglednica 3).

Pri drugih skupinah GLS je bila največja razlika med odkupno in prodajno ceno pri lesu za celulozo in plo-

Table 3: The difference between the purchase and the sale price of sawlogs in the cooperative in €/m³.

šče iglavcev, kjer je bila cena v analiziranem obdobju višja za 13,75 €/m³. Prav tako je bila pri tej skupini GLS tudi absolutno največja razlika med odkupno in prodajno ceno, in sicer leta 2017, ko je bila prodajna cena za 19,54 €/m³ višja od odkupne (preglednica 4).

Najmanjše povprečne razlike med cenami so bile v zadrugi pri drugem okroglem industrijskem lesu iglavcev (prodajna cena je bila za 5,8 % višja od odkupne) ter pri sekancih iglavcev (prodajna cena je bila za 38,2 % višja od odkupne). Absolutno najmanjša razlika med odkupno in prodajno ceno pa je bila v letu 2014 pri lesu za kurjavo listavcev, kjer je bila prodajna cena od odkupne višja le za 0,27 €/m³ oziroma 0,5 % (preglednica 4).

4.3.1 Primerjava zadružnih odkupnih cen GLS s povprečnim odkupnimi cenami v Sloveniji

4.3.1 Comparison of purchase prices of forest wood products in the cooperative with average purchase prices in Slovenia

Povprečne odkupne cene GLS v zadrugi smo primerjali s povprečnimi cenami GLS, ki so objavljene na SURS-u. Opazimo lahko (preglednica 5), da so bile odkupne cene v zadrugi pri vseh kategorijah GLS v povprečju za 18,3 % višje od povprečnih slovenskih odkupnih cen. Največja razlika med odkupnimi cenami je bila leta 2017, ko je bila povprečna odkupna cena v zadrugi za 25,1 % višja od povprečne slovenske odkupne cene, najmanjša razlika med cenami pa je bila v letu 2016, ko je bila povprečna odkupna cena v zadrugi višja za 10,6 %.

Največje razlike povprečnih cen po kategorijah GLS so bile pri drugem okroglem industrijskem lesu listav-

	Cena (€/m ³)	Leto					Povprečje
		2013	2014	2015	2016	2017	
Les za celulozo in plošče - iglavci <i>Roundwood, coniferous</i>	O	39,64	35,95	31,31	30,20	30,62	33,55
	P	49,20	49,06	43,48	44,57	50,16	47,30
Razlika / Difference		9,56	13,11	12,17	14,37	19,54	13,75
Drug okrogel industrijski les - iglavci <i>Other industrial roundwood, coniferous</i>	O	54,01	60,00	-	-	-	57,00
	P	60,26	-	-	-	-	60,26
Razlika / Difference		6,25	-	-	-	-	6,25
Drug okrogel industrijski les - listavci <i>Other industrial roundwood, deciduous</i>	O	47,00	44,95	37,18	42,89	61,78	46,76
	P	57,00	56,50	46,72	57,00	-	54,31
Razlika / Difference		10,00	11,55	9,54	14,11	-	11,30
Sekanci iglavcev <i>Woodchips, coniferous</i>	O	18,99	19,09	18,21	-	-	18,76
	P	21,07	34,40	22,35	-	-	25,94
Razlika / Difference		2,08	15,31	4,14	-	-	7,18
Les za kurjavo - listavci <i>Wood fuel, deciduous</i>	O	50,00	43,62	32,60	35,31	35,46	39,40
	P	-	43,88	45,08	43,44	43,75	44,04
Razlika / Difference		-	0,27	12,48	8,13	8,29	7,29
Povprečje / Average		6,97	10,06	9,58	12,20	13,92	10,55

O - odkupne cene (purchase price), P - prodajne cene (selling price)

Preglednica 4: Razlika med odkupno in prodajno ceno GLS drugih kategorij v zadrugi v €/m³

cev, kjer je bila cena med analiziranimi leti za 40,9 % višja od povprečnih slovenskih odkupnih cen, najmanjše razlike v cenah pa so bile pri lesu za kurjavo listavcev, kjer je razlika znašala 13,9 %.

V zadrugi je bila odkupna cena nižja od povprečne slovenske odkupne cene samo trikrat v dveh kategorijah GLS, in sicer pri hlodovini hrasta, ko je bila odkupna cena nižja od slovenskega povprečja za 0,9 % (v letu 2014) oziroma za 6,7 % (v letu 2016), ter pri lesu listavcev za kurjavo, ko je bila cena v letu 2017 za 5,5 % nižja od slovenske povprečne odkupne cene. Največje razlike med cenami so bile v letu 2017 pri hlodih hrasta, ko je bila povprečna odkupna cena v zadrugi v primerjavi s slovensko odkupno ceno višja za 26,5 %.

Ker zadruga na trgu nastopajo z veliko količino GLS, se lažje pogajajo za prodajne cene za GLS. S svojo ponudbo lahko zapolnijo velike potrebe trga po GLS in zagotovijo različne kakovostne razrede GLS (Ashton in sod., 2006; Nonić in sod., 2014). Na Finskem ter v Nemčiji, kjer zadruga igrajo pomembno vlogo v gozdarstvu in na trgu prodaje GLS, se zadruga pogajajo z gozdarskimi podjetji, ki odkupujejo GLS in tako članom zadruga zagotovijo višje odkupne cene, kot bi jih dobili, če bi GLS prodali mimo zadruga (Kant, 2010).

Zadruga odkupi in proda veliko več GLS kot posamezni lastnik gozda, saj od lastnikov odkupi GLS ter jih nato naprej proda večjim predelovalcem. Ker zadruga na trgu nastopa z večjo količino GLS, se lažje pogaja za višjo odkupno ceno, poleg tega pa les prodaja v Avstrijo

Table 4: The difference between the purchase and sale price of other categories of forest wood products in the cooperative in €/m³

prek kratkoročnih in dolgoročnih pogodb, kjer so odkupne cene višje in zato lahko v zadrugi ponudijo višje odkupne cene, kot so povprečne slovenske odkupne cene GLS.

4.4 Rezultati ankete, opravljene med člani zadruga

4.4 Results of the survey of cooperative members

4.4.1 Osnovne značilnosti anketiranih članov zadruga

4.4.1 Basic characteristics of surveyed cooperative members

V anketi je sodelovalo 42,1 % članov zadruga, med katerimi je 75 % moških in 25 % žensk. Povprečna starost anketiranca je 51,8 leta (ekstremna sta pri 45 in 61 letih). Glede na izobrazbeno strukturo anketiranih zaključimo, da so člani zadruga povprečno izobraženi, saj med člani zadruga prevladujeta končana strokovna-srednja šola (50,0 %) ter osnovnošolska izobrazba (37,5 %). Povprečna velikost gozdne posesti med anketiranimi se močno razlikuje od slovenskega povprečja, saj gozdne posesti ležijo na Pohorju in Kozjaku, za katera je značilno, da je večina zasebnih gozdov v sklopu hribovskih in gorskih kmetij, t.j. celkov (Gozdnogospodarski načrti gozdnogospodarskega območja Slovenj Gradec za obdobje 2011–2020, 2012). Člani zadruga imajo povprečno v lasti 64,3 ha gozda (ekstremna sta pri 9,6 in 150 ha). Med njimi ima kar 62,5 % članov

	Cena (€/m ³)	Leto					Povprečje
		2013	2014	2015	2016	2017	
Hlodi iglavcev - skupaj Sawlogs coniferous, total	SLO	73,25	64,12	58,32	59,46	61,09	63,25
	GZLG	84,44	77,09	68,74	65,30	71,22	73,36
Razlika / Difference		11,19	12,97	10,42	5,84	10,13	10,11
Hlodi hrasta Sawlogs, oak	SLO	89,56	92,13	99,96	111,54	130,52	104,74
	GZLG	102,79	91,25	107,78	103,96	165,17	114,19
Razlika / Difference		13,23	-0,88	7,82	-7,58	34,65	9,45
Hlodi bukve Sawlogs, beech	SLO	59,64	57,94	58,01	59,47	59,65	58,94
	GZLG	65,98	63,34	60,00	68,21	78,34	67,17
Razlika / Difference		6,34	5,40	1,99	8,74	18,69	8,23
Hlodi ostalih listavcev Sawlogs, deciduous others	SLO	67,63	70,85	66,91	76,51	79,43	72,27
	GZLG	68,85	/	86,61	90,45	95,03	85,24
Razlika / Difference		1,22	/	19,70	13,94	15,60	12,62
Les za celulozo in plošče - iglavci Roundwood, coniferous	SLO	29,34	24,48	22,48	23,36	25,29	24,99
	GZLG	39,64	35,95	31,31	30,20	30,62	33,54
Razlika / Difference		10,30	11,47	8,83	6,84	5,33	8,55
Drug okrogel industrijski les - iglavci Other industrial roundwood, coniferous	SLO	45,98	43,06	46,67	40,60	47,08	44,68
	GZLG	54,01	60,00	-	-	-	57,01
Razlika / Difference		8,03	16,94	-	-	-	12,49
Drug okrogel industrijski les - listavci Other industrial roundwood, deciduous	SLO	35,31	31,06	30,66	32,92	35,96	33,18
	GZLG	47,00	44,95	37,18	42,89	61,78	46,76
Razlika / Difference		11,69	13,89	6,52	9,97	25,82	13,58
Les za kurjavo - listavci Wood fuel, deciduous	SLO	38,79	36,42	29,21	30,97	37,55	34,59
	GZLG	50,00	43,62	32,60	35,31	35,46	39,40
Razlika / Difference		11,21	7,20	3,39	4,34	-2,09	4,81
Povprečje / Average		9,15	9,57	8,38	6,01	15,45	9,98

SLO - slovenska povprečna odkupna cena, GZLG - povprečna odkupna cena v Gozdarski zadrugi lastnikov gozdov Pohorje - Kozjak
SLO - Slovenian average purchase price, GZLG - average purchase price in the cooperative

Preglednica 5: Primerjava odkupnih cen za GLS v zadrugi s povprečnimi cenami na ravni Slovenije v €/m³

Table 5: Comparison of the purchase price of forest wood products in the cooperative with average purchase prices in Slovenia in €/m³

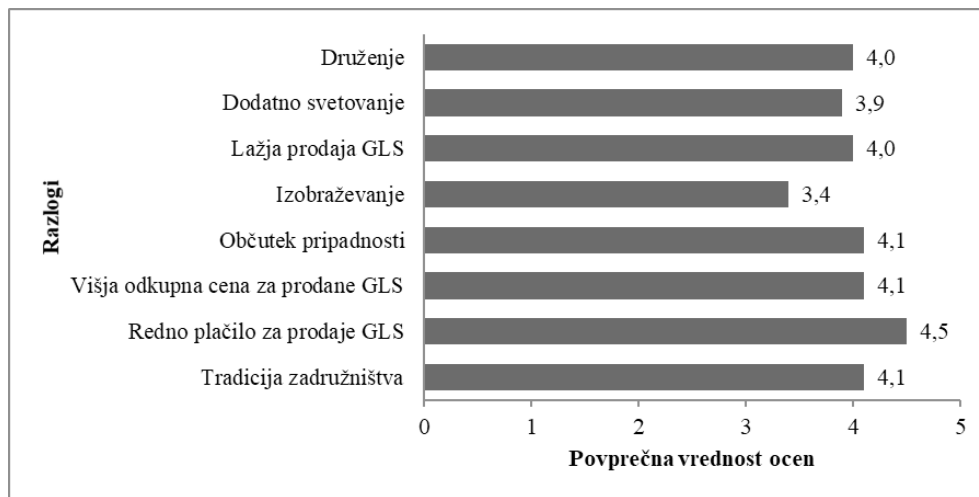
gozdno posest večjo od 50 ha. Po podatkih Potočnik G. (2010) je na območju, kjer deluje zadruga, povprečna velikost gozdne posesti 7,6 ha, kar nakazuje, da večjo pripravljenost za povezovanje v zadrugo izkazujejo lastniki večjih posesti. Anketirani lastniki gozdov imajo gozdno posest razdrobljeno v povprečju na tri komplekse, le en lastnik gozdne posesti ni imel razdrobljene.

Člani zadruge povprečno na leto v svojih gozdovih posekajo 250,63 m³ GLS iglavcev ter 78,13 m³ GLS listavcev, za prodajo pa v povprečju namenijo 216,88 m³ GLS iglavcev ter 62,50 m³ GLS listavcev. Člani posekajo več iglavcev kot listavcev, na kar vplivajo predvsem neugodne vremenske razmere (žledolom, vetrolom, snegolom) in posledično še gradacije podlubnikov na že poškodovanih drevesih. Zaradi teh dejavnikov je količina posekanih iglavcev toliko večja od količine posekanih listavcev.

4.4.2 Razlogi za članstvo v zadrugi in zadovoljstvo članov z opravljenimi nalogami

4.4.2 Reasons for membership in the cooperative and member satisfaction with cooperative performance

Sodelovanje lastnikov gozdov in članstvo v zadrugi temelji na prostovoljni odločitvi lastnikov, zato je pomembno, da dobimo vpogled v razloge, ki vplivajo na lastnikovo odločitev za sodelovanje in povezovanje v zadrugo. Kot je razvidno iz slike 3, so vsi predlagani razlogi pomembni za odločitev anketirancev, da postanejo člani zadruge. Najpomembnejši razlog za včlanitev v zadrugo je po mnenju članov želja po rednem plačilu za prodane GLS. Temu sledijo želja po višji odkupni ceni za prodane GLS, občutek pripadnosti skupini z enakimi cilji, tradicija združništva ter lažja prodaja GLS in druženje s člani zadruge. Kot najmanj



Slika 3: Povprečne vrednosti ocene razlogov za članstvo v zadrugi

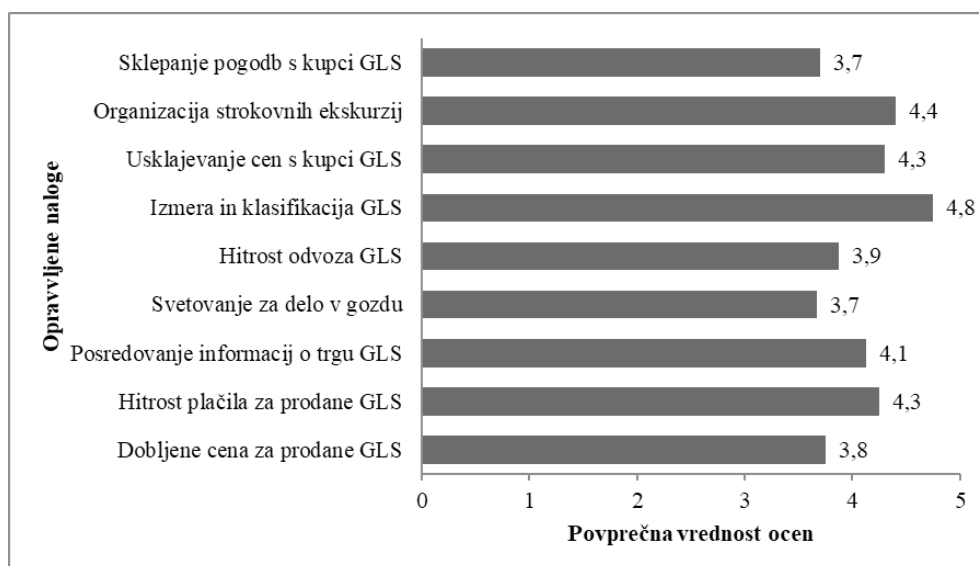
pomembna razloga za včlanitev v zadrugo so člani navedli dodatno svetovanje o gospodarjenju z gozdom in prodaji GLS ter željo po dodatnem izobraževanju. Kot lahko vidimo iz rezultatov, so pri članih zadruga razlogi za članstvo bolj ekonomske narave, kar je skladno z idejo združništva in širitvijo iz društvenih aktivnosti na raven poslovnega sodelovanja. Enako sliko razlogov za včlanitev v zadrugo kažejo predhodna raziskovanja, kjer so prav tako v ospredju ekonomski razlogi za včlanitev v zadrugo (Pezdevšek Malovrh, 2010; Pezdevšek Malovrh in Laktić, 2017), hkrati pa predhodne raziskave poudarjajo, da zadruga le delno izpolnjujejo pričakovanja svojih članov, saj se velikokrat zgodi, da člani niso zadovoljni z odkupnimi in prodajnimi cenami v zadrugi (Pezdevšek Malovrh, 2010).

Rezultati kažejo, da so člani zadruga zadovoljni z opravljenimi nalogami zadruga, saj so vse povprečne

Fig. 3: Average values of reasons for membership in the cooperative.

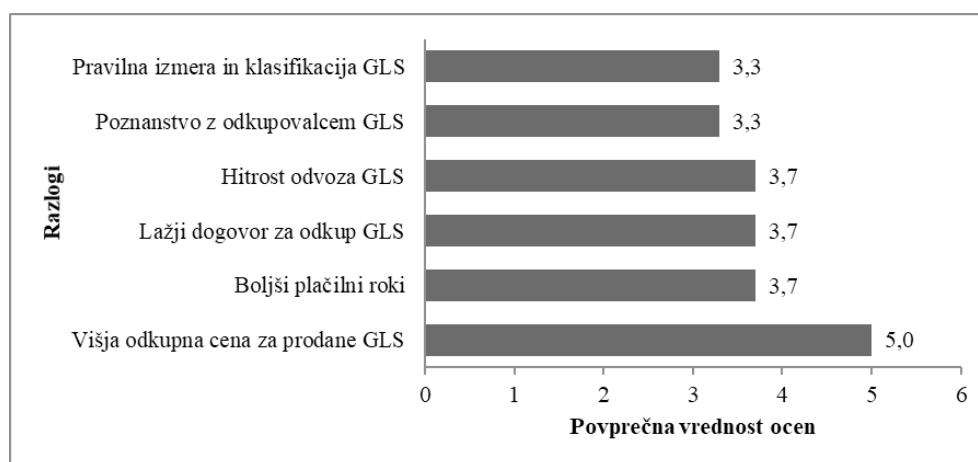
vrednosti ocen okoli 4 (slika 4). Najbolj so zadovoljni z natančno izmero in klasifikacijo GLS, organizacijo strokovnih ekskurzij ter s hitrostjo plačila za prodane GLS in usklajevanjem cen s kupci GLS. Sledijo posredovanje informacij o trgu, hitrost odvoza GLS dobljene cene za prodane GLS ter svetovanje za delo v gozdu in sklepanje pogodb s kupci GLS. Pod drugo so člani omenili, da bi želeli, da jih zadruga sprotno obvešča o odkupnih cenah GLS, organizira več izobraževanj ter delavnic in omogoči hitrejši odvoz in plačilo za prodane GLS. Omenili so tudi, da zadruga odkupuje vse GLS, ne glede na kakovost (nekateri odkupovalci ne odkupujejo GLS slabših kakovosti), ter da je opaziti, da nekateri člani v želji po večjem dobičku prodajajo GLS mimo zadruga, slabše GLS pa nato ponujajo zadrugi.

Vsi anketirani člani zadruga GLS prodajajo zadrugi, pri tem pa jih je 37,5 % navedlo, da GLS prodajajo tudi



Slika 4: Povprečne vrednosti ocen zadovoljstva z opravljenimi nalogami zadruga

Fig. 4: Average values of satisfaction with the tasks performed by the cooperative.



Slika 5: Povprečne vrednosti ocene razlogov za prodajo GLS drugim odkupovalcem

Fig. 5: Average values of reasons for selling wood timber products to other purchasers

drugim odkupovalcem. Kot najpomembnejši razlog za prodajo drugemu odkupovalcu (slika 5) so navedli višjo odkupno ceno za prodane GLS. Temu sledijo razlogi, kot so boljši plačilni roki, lažji dogovor za odkup GLS ter hitrost odvoza GLS, poznanstvo z odkupovalcem GLS ter pravilna izmera in klasifikacija GLS.

Lojalnost članov, v smislu zagotavljanja GLS zadrugi, je temelj za obstoj vseh poslovnih oblik povezovanja lastnikov gozdov, med katere sodi tudi zadruga. Če zadruga svojim članom zagotovi dovolj visoke odkupne cene za njihove GLS, ni skrbi za obstoj in nemoteno delovanje zadruga. Raziskave kažejo, da zadruga ne morejo prisiliti članov, da GLS prodajo ravno njej, ampak si more zadruga prislužiti lojalnost članov, kar pa lahko v največji meri storijo z zagotovitvijo visokih odkupnih cen (Wästerlund in Kronholm, 2016).

Pred ustanovitvijo zadruga so anketirani člani največ GLS prodali drugim domačim odkupovalcem GLS (75 %), okoliškimi lesno-predelovalnim obratom (38,5 %), odkupovalcem v sosednje države (25,0 %), ali pa so GLS predelali sami (25,0 %).

5 ZAKLJUČKI

5 CONCLUSIONS

Namen raziskave je bil s pomočjo študije primera preučiti model poslovnega povezovanja in sodelovanje lastnikov gozdov. Za primer dobre prakse smo izbrali Gozdarsko zadrugo lastnikov gozdov Pohorje - Kozjak, ki je iz društvenih aktivnostih prešla na raven poslovnega povezovanja.

Odkup in prodaja GLS v analiziranem obdobju 2013–2017 narašča v zadrugi in je v letu 2018 dosegla zgornjo mejo količine odkupa, ki jo je v sedanjih organiziranosti zadruga sposobna odkupiti. Zadruga GLS odkupuje posredno od članov in nečlanov, nekaj GLS pa so v letu 2016 odkupili tudi na licitaciji.

Količina prodanih GLS v sosednje države (predvsem Avstrijo, nekaj lesa pa so prodali tudi na Hrvaško) se iz leta v leto povečuje predvsem zaradi dobrih odkupnih cen, ki jih lahko ponudijo odkupovalci v sosednjih državah. Največ lesa zadruga proda v Avstrijo, v Slovenijo pa manjše količine najkvalitetnejšega lesa. S sklepanjem kratkoročnih in dolgoročnih pogodb z odkupovalci zadruga dobi za prodane GLS višje prodajne cene in s tem poskrbi, da je dobiček od prodaje GLS za prodajalce največji.

Največ odkupljenih GLS po namenu rabe je bilo v skupini hlodov iglavcev, saj so v zadnjem letu ti hlodi sestavljali kar 66,1 % vsega odkupljenega lesa, sledijo pa les za celulozo in plošče iglavcev ter hlodi listavcev.

Na oblikovanje odkupnih in prodajnih cen v zadrugi v največji meri vplivajo ponudba in povpraševanje po določenih GLS ter v zadnjih letih podnebne spremembe ter povečan obseg sanitarnih sečenj. Trendi odkupnih cen v zadrugi so bili v analiziranih letih v zadrugi izrazito različni tako v smeri znižanja cen - npr. hlodovina iglavcev, kot tudi višanja cen - npr. hlodovina listavcev in drugi industrijski les listavcev.

Razlika med odkupno in prodajno ceno je bila najvišja pri hlodih hrasta, katerih prodajna cena je bila za 22,1 % višja od odkupne. Po primerjavi zadrughnih odkupnih cen s povprečnimi slovenskimi odkupnimi cenami, ki jih navaja SURS, smo ugotovili, da so bile v povprečju med analiziranimi leti zadrughne cene za 18,3 % višje od slovenskega povprečja. Največje razlike med cenami v analiziranem obdobju so bile pri drugem industrijskem lesu listavcev, ko je bila zadrughna odkupna cena za 40,9 % višja od povprečne slovenske odkupne cene, najmanjše razlike med cenami pa so bile pri lesu za kurjavo listavcev, kjer je razlika znašala 10,6 %.

Na podlagi ankete, ki je bila opravljena med člani zadruga, lahko zaključimo, da je glavni razlog za včla-

nitev v zadrugo redno plačilo, ki ga člani pričakujejo od zadruge za svoje prodane GLS. Člani so v zadrugi najbolj zadovoljni s pravilno in natančno izmero ter klasifikacijo GLS, kar za zadrugo opravlja njihov odkupovalec GLS. Nekateri od članov pa GLS prodajajo tudi drugim odkupovalcem. Kot glavni razlog za prodajo GLS drugim odkupovalcem so navedli višjo odkupno ceno za prodane GLS, ki jo dobijo pri drugih odkupovalcih za svoje prodane GLS.

Na podlagi rezultatov lahko zaključimo, da se je združni model poslovnega povezovanja lastnikov gozdov izkazal kot uspešen, zato je potrebno, da začne država prek gozdne politike intenzivneje pospeševati in finančno podpirati tovrstne modele poslovnega povezovanja, saj bi s tem ne samo dosegli večjo intenziteto gospodarjenja v zasebnih gozdov, temveč tudi večje finančne donose za lastnike gozdov. Pri čemer pa je nujno, da zadruga poskrbi za večjo stopnjo lojalnosti svojih članov, saj v predhodnih raziskavah obstaja neposredna povezava med zadovoljstvom članov zadruge in njihovo lojalnostjo (Wästerlund in Kronholm, 2016). Hkrati pa moramo narediti premik tudi na področju obstoječe institucionalne ureditve. Najpomembnejšo vlogo pri ustanavljanju in delovanju analizirane zadruge imajo zaposleni na Kmetijsko gozdarskem zavodu Maribor ter Zavod za gozdove Slovenije (ZGS). ZGS-ju, kot najaktivnejšemu akterju na področju spodbujanja povezovanja, trenutna zakonodaja ne omogoča delovanja na tem področju, saj Zakon o gozdovih med nalogami ZGS ne vključuje področja (poslovnega) povezovanja lastnikov gozdov. Kot drugo pa je ZGS iz zakonskega statuta javne gozdarske službe zavezan uresničevati javni interes (Šinko, 2012) in bi se v primeru sodelovanju v poslovnih oblikah povezovanja lastnikov gozdov odprlo vprašanje zakonitosti delovanja in nasprotja interesov. Zato je treba prilagoditi delovanje javne gozdarske službe potrebam lastnikom - torej zakonsko rešiti problem delovanja zaposlenih v ZGS na področju (poslovnega) povezovanja lastnikov gozdov.

6 POVZETEK

6 SUMMARY

Analyzing the management of private forests is of great importance, as private forests in Slovenia and elsewhere in Europe significantly contribute to the supply of forest wood product markets. In Slovenia, private forests are highly fragmented, have a large number of co-owners and are typically small properties. This makes it difficult to manage them rationally, and revenues usually barely cover costs. One of the solutions to the economic underutilization of private forests is business cooperation and the joint sale of for-

est wood products through the cooperation of private forest owners in various forms, including cooperatives. We analyzed one of these private forest owner cooperatives, the Pohorje - Kozjak cooperative, in order to assess the effectiveness of the business cooperation model of the sale of forest wood products. The aim of the study was to determine the volume of purchases and sales of forest wood products for the period 2013–2017 from members and non-members, to analyze the trend in sales and sales prices of forest wood products in cooperative, to compare cooperative prices with average Slovenian prices, and to determine how satisfied members of the cooperative are with the sales of forest wood products and the purchase prices they received for those sales.

The results showed that the purchase and sale of forest wood products in the cooperative increased over the analyzed period. In general, more forest wood products were purchased than sold, and the difference in the amount of forest wood products was stored in temporary cooperative depots. Initially, the majority of forest wood products were purchased from members of the cooperative, but in the following years, purchases from members gradually decreased to the point where purchases from non-members became predominant.

All forest wood products purchased in the cooperative were sold to the wood-processing industry through long-term or short-term contracts. Sales are based on the philosophy that forest wood products of the best quality are sold to the Slovenian wood-processing industry, thus creating added value in Slovenia. Other forest wood products are mostly sold to purchasers in Austria, which guarantees higher purchase prices and the purchase of larger amounts of forest wood even when market conditions are less favorable.

In the entire analyzed period, the largest share of the purchase consisted of conifer logs, which accounted for two-thirds of the total purchase in the cooperative. Cooperative prices were always higher compared to average Slovenian prices, by 18.3% on average.

The results of the survey of members of the cooperative found that the main reason for joining the cooperative was the desire to receive regular payment for the sale of forest wood products, which members expect from their cooperative. In general, members are very satisfied with the correct and accurate measurement and classification of forest wood products by the purchaser of the cooperative, but some members still sell their forest wood products to other purchasers mainly due to the higher purchase prices they receive.

The cooperative business model for private forest owners has proven to be effective, and therefore

it is necessary for the government to promote and financially support such business cooperation models through forest policy instruments, as this would not only lead to increased management of private forests, but also to higher financial returns for private forest owners.

7 ZAHVALA

7 ACKNOWLEDGEMENTS

Za dragoceno pomoč pri pripravi tega prispevka ter za številne podatke se iskreno zahvaljujemo Veroniki Valentar dipl. inž. gozd.. Velika zahvala gre tudi Rupertu Rahu, predsedniku Gozdarske zadruge lastnikov gozdov Pohorje - Kozjak, ki nam je omogočil in dovolil vpogled v finančne listine zadruge ter nam podal informacije o sami zadrugi. Zahvaljujemo se seveda tudi članom Gozdarske zadruge lastnikov gozdov Pohorje - Kozjak, ki so bili pripravljeni sodelovati v anketi. Brez njih ta raziskava ne bi bila mogoča.

8 VIRI

8 REFERENCES

- Ashton S.F., Hull B., Visser R.M., Monroe M.C. 2006. Forest Management in the Interface. <https://edis.ifas.ufl.edu/fr244> (25. 3. 2020).
- AJPES. 2019. Letna in druga poročila. Ljubljana, AJPES. https://www.ajpes.si/Letna_porocila/Predlozitev (3. 5. 2019).
- Aurenhammer P.K., Ščap Š., Triplat M., Krajnc N., Breznikar A. 2018. Actors' Potential for change in slovenian forest owner associations. *Small-scale Forestry*, 17: 165–189.
- Delić S., Avdibegović M., Bećirović D., Marić B., Čomić D., Biber A. 2016. Foreign trade exchange in forestry and wood processing industry of Bosnia and Herzegovina. *Naše šume*, 44–45: 35–43.
- Fabra-Crespo M., Rojas-Briales E. 2015. Comparative analysis on the communication strategies of the forest owners' associations in Europe. *Forest Policy and Economics*, 50: 20–30.
- Gejdoš M., Potkány M. 2017. Prediction and analysis of Slovakian timber trade on global market conditions. *Serbian Journal of Management*, 12, 2: 281–289.
- Glück P., Avdibegović M., Čabaravdić A., Nonić D., Petrović N. in sod. 2010. The preconditions for the formation of private forest owners' interest associations in the Western Balkan Region. *Forest Policy and Economics*, 12, 4: 250–263.
- Górriz-Mifsud E., Olza Donazar L., Montero Eserverri E., Marini Govigli V. 2019. The challenges of coordinating forest owners for joint management. *Forest Policy and Economics*, 99: 100–109.
- Gozdgospospodarski načrt gozdnogospodarske območja Maribor 2011–2020. 2012. Ljubljana, Zavod za gozdove Slovenije: 404 str.
- Hrib M., Slezová H., Jarkovská M. 2017. To join small-scale forest owners' associations or not? Motivations and opinions of small-scale forest owners in three selected regions of the Czech Republic. *Small-scale Forestry*, 17: 147–164.
- Hägglund D. 2008. European forest owner organisations; forest owner cooperation: main figures, aims and goals; confederation of European forest owners. Brussels: 40 str.
- Iveta N. 2017. Ocena pripravljenosti zasebnih lastnikov gozdov za poslovno sodelovanje pri gospodarjenju z gozdom na primeru revirja Vodice: magistrsko delo - 2. stopnja. (Univerza v Ljubljani, Biotehniška fakulteta, Oddelek za gozdarstvo in obnovljive gozdne vire.) Ljubljana, samozaložba: 175 str.
- Jeromel J., Winkler I. 2005. Zadrugištvo in druge oblike povezovanja lastnikov gozdov. V: Prihodnost gospodarjenja z zasebnimi gozdovi. Winkler I. (ur.). Ljubljana, Biotehniška fakulteta, Oddelek za gozdarstvo in obnovljive gozdne vire: 223–234.
- Kant S. 2010. Market, timber pricing, and forest management. *Forestry Chronicle* 86, 5: 580–588.
- Kittredge D.B. 2005. The cooperation of private forest owners on scales larger than one individual property: international examples and potential application in the United States. *Forest Policy and Economics*, 7, 4: 671–688.
- Laakkonen A., Hujala T., Pykäläinen J. 2019. Integrating intangible resources enables creating new types of forest services - developing forest leasing value network in Finland. *Forest Policy and Economics*, 99: 157–168.
- Leban V. 2014. Analiza učinkovitosti delovanja društev lastnikov gozdov v Sloveniji in Nemčiji: magistrsko delo - magistrski študij - 2. stopnja. (Univerza v Ljubljani, Biotehniška fakulteta, Oddelek za gozdarstvo in obnovljive gozdne vire). Ljubljana, samozaložba: 165 str.
- Lešić M., Špajzer Šraj P. 2020. Odkup lesa. Ljubljana, Statistični urad Republike Slovenije: 7 str.
- Matilainen A., Koch M., Živojinović I., Lähdesmäki M., Lidestav G. in sod. 2019. Perceptions of ownership among new forest owners - A qualitative study in European context. *Forest Policy and Economics*, 99: 43–51.
- Mori J. 2012. Delo Zveze lastnikov gozdov Slovenije in lokalnih društev lastnikov gozdov v zadnjih petih letih. V: XXIX. gozdarski študijski dnevi: povezovanje lastnikov gozdov in skupno gospodarjenje: zbornik razširjenih izvlečkov. Marenče J. (ur.). Ljubljana, Biotehniška fakulteta, Oddelek za gozdarstvo in obnovljive gozdne vire: 41–43.
- Nonić D., Avdibegović M., Nedeljković J. 2014. Organization of non-wood forest products selling in small and medium enterprises in Central Serbia. V: XIV International symposium SymOrg2014 proceedings: New business models and sustainable competitiveness. Marković A., Barjaktarović Rakočević S. (ur.). Belgrade, Faculty of organizational sciences: 526–534.
- Pezdevšek Malovrh Š. 2010. Vpliv institucij in oblik povezovanja lastnikov gozdov na gospodarjenje z zasebnimi gozdovi: doktorska disertacija. (Univerza v Ljubljani, Biotehniška fakulteta, Oddelek za gozdarstvo in obnovljive gozdne vire). Ljubljana, samozaložba: 240 str.
- Pezdevšek Malovrh Š., Laktić T. 2017. Poslovno povezovanje lastnikov gozdov na primeru Društva lastnikov gozdov Pohorje - Kozjak. *Acta Silvae et Ligni*, 113: 1–13.
- Piškur M. 2017. Trg z gozdnimi lesnimi sortimenti v letu 2016. *Lesarski utrip*, 23, 161: 30–31.
- Pöllumäe P., Korjus H., Kaimre P., Vahter T. 2014. Motives and incentives for joining forest owner associations in Estonia. *Small-scale Forestry*, 13, 1: 19–33.
- Poročilo Zavoda za gozdove Slovenije o gozdovih za leto 2017. 2018. Ljubljana, Zavod za gozdove Slovenije: 141 str.
- Potočnik G. 2010. Ocena izhodišč za uvajanje načrtov za zasebno gozdno posest na GGO Slovenj Gradec: diplomsko delo - univerzitetni študij. (Univerza v Ljubljani, Biotehniška fakulteta, Oddelek za gozdarstvo in obnovljive gozdne vire). Ljubljana, samozaložba: 70 str.
- Resolucija o nacionalnem gozdnem programu. 2007. Ur. l. RS, št. 111/2007.

- Sever K., Krajnc N., Piškur M. 2017. Poraba lesa za ogrevanje v gošpodinjstvih v kurilni sezoni 2016/2017: strokovna ekspertiza v okviru nalog javne gozdarske službe GIS aktivnosti 5/3.2. Ljubljana, Gozdarski inštitut Slovenije: 32 str.
- Schmithusen F., Hirsch F. 2010. Private forest ownership in Europe. (Geneva timber and forest study paper, 26). Geneva, UNECE: 110 str.
- Schwarzbauer P., Rauch P. 2013. Impact on industry and markets - roundwood prices and procurement risks. V: What science can tell us: living with storm damage to forest. Gardiner B., Schuck A., Schelhaas M., Orazio C., Blennow K., Nicoll B. (ur.). Joensuu, European Forest Institute: 64–69.
- Stare D., Ščap Š. 2019. Odkupne cene gozdnih lesnih sortimentov iz zasebnih gozdov v Sloveniji. *Gozdarski vestnik*, 77, 4: 170–178.
- Statut Gozdarske zadruge lastnikov gozdov Pohorje - Kozjak. 2012: 13 str.
- Suchomel J., Gejdoš M., Ambrušová L., Šulek R. 2012. Analysis of price changes of selected roundwood assortments in some Central Europe countries. *Journal of Forest Science* 58, 11: 483–491.
- SURS. 2020. Odkup lesa. Ljubljana, SURS. https://pxweb.stat.si/SiStatDb/pxweb/sl/30_Okolje/30_Okolje_16_gozdarstvo_lov_05_16564_les/1656402S.px/ (24. 3. 2020).
- Šálka J., Dobšínská Z., Hricová Z. 2016. Factors of political power - the example of forest owners associations in Slovakia. *Forest Policy and Economics*, 68: 88–98.
- Šinko M. 2012. Institucionalno in strukturno ozadje povezovanja gozdnih proizvajalcev. V: XXIX. gozdarski študijski dnevi: povezovanje lastnikov gozdov in skupno gospodarjenje: zbornik razširjenih izvlečkov. Marenče J. (ur.). Ljubljana, Biotehniška fakulteta, Oddelek za gozdarstvo in obnovljive gozdne vire: 11–13.
- Valentar V. 2012. Povezovanje lastnikov gozdov za skupno trženje lesa. V: XXIX. gozdarski študijski dnevi: povezovanje lastnikov gozdov in skupno gospodarjenje: zbornik razširjenih izvlečkov. Marenče J. (ur.). Ljubljana, Biotehniška fakulteta, Oddelek za gozdarstvo in obnovljive gozdne vire: 38–40.
- Wästerlund D., Kronholm T. 2016. Family forest owners' commitment to service providers and the effect of association membership on loyalty. *Small-scale Forestry*, 16: 275–293.
- Weiss G., Gudurić I., Wolfslehner B. 2012a. Review of forest owners' organizations in selected Eastern European countries. Rome: 57 str.
- Weiss G., Dragoi M., Jarsky V., Mizaraite D., Sarvašova Z., Schiberna E., Gudurić I. 2012b. Success cases and good practices in forest owners' organizations in Eastern European countries. Rome, Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO): 35 str.
- Weiss G., Lawrence A., Hujala T., Lidestav G., Nichiforel L. in sod. 2019a. Forest ownership changes in Europe: state of knowledge and conceptual foundations. *Forest Policy and Economics*, 99: 9–20.
- Weiss G., Lawrence A., Lidestav G., Feliciano D., Hujala T. in sod. 2019b. Research trends: forest ownership in multiple perspectives. *Forest Policy and Economics*, 99: 1–8.
- Winkler I., Medved M. 1994. Spremembe lastninske strukture gozdov zaradi denacionalizacije in njihove gozdnogospodarske posledice. *Zbornik gozdarstva in lesarstva*, 44: 215–246.
- WoodChainManager: cene gozdnih lesnih sortimentov. 2020. Ljubljana, Gozdarski inštitut Slovenije. <http://wcm.gozdis.si/cene-okroglega-lesa> (25. 3. 2020).
- Yin R.K. 2009. Case Study Research: design and methods. 4th ed. Los Angeles, Sage: 219 str.
- Zadružništvo učinkovit model poslovnega organiziranja. 2016. Ljubljana, Zadružna zveza Slovenije: 52 str.
- Zakon o društvih. 2006. Ur. l. RS, št. 64/2006.
- Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o gozdovih. 2016. Ur. l. RS, št. 77/2016.
- Zakon o zadrukah. 2007. Ur. l. RS, št. 62/2007.
- Živojinović I., Weiss G., Lindestav G., Feliciano D., Hujala T., Dobšínska Z., Lawrence A., Nybakk E., Quiroga S., Schraml U. 2015. Forest land ownership change in Europe: COST Action FP1201 FACE-SMAP Country Reports. Vienna, University of Natural Resources and Life Sciences (BOKU): 693 str.

